

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 1. April 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 13

Und dennoch: Die Konsumgenossenschaften erzielen keinen Gewinn!

Der neugewählte Verwalter einer westschweizerischen Konsumgenossenschaft hatte in einem Inserat unter anderem darauf hingewiesen, dass innerhalb der Konsumgenossenschaft Gewinne ausgeschlossen seien. Das nahm ein Detaillist — offenbar nicht unbeeinflusst von dem hinter ihm stehenden Verband — zum Vorwand, den betreffenden Verein wegen unlauterem Wettbewerb einzuklagen. Durch zwei Instanzen hindurch wurde der Prozess geführt und — die Genossenschaft wurde verurteilt.

Demnach wäre heute also gerichtsnotorisch festgestellt, dass die Konsumgenossenschaften Gewinne erzielen! Mit Freude verkünden es die Zeitungen unserer wirtschaftlichen Gegner, ausführlich verbreitet sich insbesondere der «Lebensmittelhandel», das Organ des schweizerischen Verbandes der Lebensmitteldetaillisten, über diesen Prozess.

*

So einfach allerdings, wie man sie sich bei unsern Gegnern macht, ist die Sache nun doch nicht, und wir müssen uns das Recht vorbehalten, wieder einmal von einer grundsätzlichen Warte aus uns mit der Frage der von den Genossenschaften erzielten «Gewinne» auseinanderzusetzen.

Die Konsumgenossenschaft ist eine Organisation von Menschen, die sich zusammengeschlossen haben, um sich selbst und damit einander gegenseitig zu helfen. Diese Selbsthilfe und gegenseitige Hilfe vollzieht sich derart, dass die Organisation anstelle der einzelnen Mitglieder Lebensmittel und Gebrauchsgegenstände einkauft, um diese nachher an ihre Mitglieder zu *verteilen*. Statt dass also der Einzelne sich an einen Detaillisten, an einen Kleinhändler wendet, schliesst er sich mit Menschen, die in der gleichen Lage sind wie er selbst, zu *gemeinsamem Einkauf* zusammen. In den Anfängen der Konsumgenossenschaftsbewegung, als die Mitgliederzahl der einzelnen Genossenschaften noch klein war, besorgte sehr oft abwechslungsweise ein Mitglied den Einkauf für alle zusammen. In diesen bescheidenen Anfängen lässt sich am deutlichsten zeigen, wie wesensfremd ein wirklicher Gewinn der Genossenschaft ist, tritt doch einfach an Stelle des einzelnen die Organisation als Einkäufer auf, wobei für alle Ersparnisse erzielt werden.

Wenn nachher bei der Verteilung der Waren an die einzelnen Mitglieder Ueberschüsse entstehen, so haben diese schon deshalb mit Gewinnen nichts gemein, weil es ausgeschlossen ist,

dass Menschen an sich selbst Gewinne zu erzielen vermöchten!

Die Ueberschüsse aber, die die Konsumgenossenschaften immer erzielt haben und auch erzielen *müssen*, sind lediglich darauf zurückzuführen, dass die Genossenschaft nicht zum vornherein in der Lage ist, abzuschätzen, zu welchem Preis sie die Waren an ihre Mitglieder verteilen müsste, um auf ihre Rechnung zu kommen. Den Ausgleich schafft hier am Ende des Jahres, nach den notwendigen Reservestellungen und der Reservierung eines Teils des Ueberschusses für Bildungszwecke, die *Rückvergütung*, die — wir wollen das durchaus nicht verschweigen — heute allerdings zum Teil Ersparnischarakter trägt.

Nun wird im «Lebensmittelhandel» darauf hingewiesen, die Genossenschaften verkauften auch an Nichtmitglieder. Wird das zum Prinzip erhoben, so müssen auch wir bekennen, dass hier die Möglichkeit zur Erzielung

Ein Brief, der uns freut!

Betrifft: «Genossenschaftliche Rundschau»

«Selbstverständlich abonnieren wir diese Zeitschrift. Es freut uns, dass sie wieder auferstanden ist. Mit freundlichen Grüssen! W. Z.»

Dürfen wir ein ähnliches Schreiben in den nächsten Tagen auch von Ihnen erwarten?

wirklicher Gewinne für die Mitglieder entsteht. Doch verhält sich die Sache üblicherweise so, dass eine Genossenschaft an Nichtmitglieder nur Waren verkauft, um diese mit der Zeit als neue Mitglieder gewinnen zu können. Sehr oft werden diese Nichtmitglieder in dem Moment zu Mitgliedern, wo die ihnen zustehende Rückvergütung genügt, um die notwendigen Anteilscheine und Eintrittsgelder bezahlen zu können. Möglich ist aber auch, dass schon vorher durch Akontozahlung die Mitgliedschaft erworben werden kann. Auf alle Fälle gehört es nicht zu den Prinzipien der Genossenschaft, generell an Nichtmitglieder zu verkaufen, wenn das nicht — wie ausgeführt — einen Teil der Mitgliederbewegung bildet.

*

Ein Gerichtsurteil, das zu andern Schlüssen kommt, lässt sich nur damit erklären, dass es den betreffenden gerichtlichen Instanzen an der für die Entscheidung eines solchen Falles notwendigen Kenntnis der genossenschaftlichen Grundsätze fehlt. Das ist nicht ein Vorwurf an die betreffenden Gerichte, lediglich eine Feststellung, der wir sogar beifügen wollen, dass es heute zweifellos, nachdem die Genossenschaften teilweise recht gross geworden sind, nicht mehr so leicht hält, ihren Wesensunterschied gegenüber Organisationen der Privatwirtschaft zu erkennen. Trotzdem besteht dieser Wesensunterschied nach wie vor; er kann nicht deshalb verschwunden sein, weil es Genossenschaften gibt, die Tausende und gar Zehntausende von Mitgliedern zählen.

Wir möchten hoffen, dass man allmählich wieder dazu kommt, die Unterschiede zu erkennen und möchten auch wünschen, dass die dem V. S. K. angeschlossenen Genossenschaften alles einsetzen, um dort, wo sie dazu in der Lage sind, die Wesensmerkmale einer Genossenschaft so deutlich als möglich herauszuarbeiten, die Kenntnisse ihrer Mitglieder in bezug auf diese Merkmale zu vertiefen und überhaupt alles zu tun, um die so notwendige Klärung der Begriffe zu fördern. M.

Der Entscheid liegt beim Volke

Während der Frühjahrssession der eidgenössischen Räte, die am vergangenen Mittwoch zu Ende ging, haben sowohl der Stände- wie auch der Nationalrat endgültig Stellung genommen zur Einigungsvorlage betreffend die Bundesfinanzreform. Beide Räte haben die Vorlage angenommen, der Ständerat mit 32 zu 9, der Nationalrat mit 95 zu 68 Stimmen bei 19 Enthaltungen.

Bereits hat der Bundesrat die Volksabstimmung auf den 3./4. Juni dieses Jahres festgesetzt. Am Volke wird es somit sein, zu entscheiden, ob es sich zu dieser Vorlage bekennen will, von der mit bezug auf die Kontingente verschiedentlich in parlamentarischen Kreisen gesagt worden sein soll, diese «müssten nun einmal durchexerziert werden».

Vom Konsumentenstandpunkt aus ist zur Einigungsvorlage zu sagen, dass in bezug auf die *Umsatzsteuer* die Begehren der Genossenschaften weitgehend erfüllt worden sind. Fast alle lebensnotwendigen Nahrungsmittel und Bedarfsartikel sind von der Steuer ausgenommen worden. Nachdem die Vorlage ferner *keine Tilgungssteuer* enthält — an deren Stelle die sogenannten Kontingente getreten sind — besteht die Gefahr einer ungerechten Besteuerung der Rückvergütungen eigentlich nur darin, dass auf dem Umweg über die Kapitalgewinnsteuer, die als Ergänzung der Kontingente vorgesehen worden ist, die Genossenschaften neuerdings betroffen werden könnten. Die Auseinandersetzung hierüber freilich ist vertagt bis zu dem Moment, in dem das Volk die Verfassungsbestimmungen genehmigt haben wird, worauf dann in den Ausführungsbestimmungen die näheren Grundsätze festzulegen wären.

Immerhin sind in bezug auf die Annahme dieser Verfassungsvorlage noch einige Zweifel am Platze, indem ihr von verschiedenen Seiten bereits der schärfste Kampf angesagt worden ist.

Was die Stellungnahme des V. S. K. und der Konsumgenossenschaften angeht, so können wir diese hier nicht vorweg nehmen, glauben aber immerhin, feststellen zu dürfen, dass, nachdem der V. S. K. seinerzeit sich *für eine direkte Bundessteuer* erklärt hat, er heute mindestens nicht die Vorlage wird befürworten können. Persönlich müssen wir gestehen, dass wir die Befürchtung hegen, die dem Bund auf Grund der neuen Vorlage einzuräumenden Mittel werden in keiner Weise hinreichen, so dass die Gefahr eines unerwünschten Abbaus auf dem Gebiet der Sozialpolitik entstehen könnte. Die Verlegung ferner des Hauptgewichts auf die *Konsumbesteuerung* stellt unseres Erachtens einen weiteren Schönheitsfehler dieser Vorlage dar, der es dem Konsumentenvertreter wohl verunmöglichen wird, ein Ja in die Urne zu legen, ganz abgesehen davon, dass die hier dem Bunde zur Verfügung stehenden Mittel ausgerechnet im Falle einer rückläufigen Konjunktur — und damit rückläufiger Umsätze — in unerträglicher Weise geschmälert werden.

Wir haben schon früher auf die andern Schwierigkeiten hingewiesen, die sich in dem Augenblick geltend machen werden, in dem es darum geht, in den einzelnen Kantonen die Gesetze für das Aufbringen der einzelnen kantonalen Kontingente in Kraft zu setzen, wobei wir auch auf die, einen wirklichen Föderalisten beängstigende Möglichkeit des *Bundeseingriffs in die kantonale Gesetzgebung* für den Fall, dass es dem einen oder andern Kanton nicht gelingen sollte, die notwendigen Gesetze in Kraft zu setzen, aufmerksam gemacht haben.

Alles in allem: Es liegt beim Stimmbürger, an der Urne den letzten Entscheid zu fällen, wobei wir immerhin als positive Tatsache vermerken möchten, dass endlich nach langer Zeit wieder einmal der Bürger in der Frage der Bundesfinanzen «zum Zuge» kommt. m.

Barometer der Wirtschaft

Die nachstehende Uebersicht bringt aufschlussreiche Zahlenreihen zur Beurteilung der Entwicklung der schweizerischen Volkswirtschaft. Sie soll an dieser Stelle als *Barometer der Wirtschaft* regelmässig monatlich erscheinen. Wichtigere Daten sollen auch in geeigneten Abständen als *Graphik* gebracht werden. Dadurch wird das Verständnis gewiss erleichtert. Die neuesten Ziffern des laufenden Monats sollen jeweilen eingesetzt und gleichzeitig die des ältesten Monats weggelassen werden.

Form und Inhalt dieser tabellarischen Uebersicht sind noch keineswegs als endgültig anzusehen: sowohl die Anordnung wie die Auswahl der Zahlenreihen können noch manchen Wechsel, wir hoffen manche Verbesserung erfahren. Dabei sollen die Erfahrungen und die Praxis, aber auch die Wünsche und Bedürfnisse unserer Leser massgebend sein. Immerhin ist die Auswahl der statistischen Serien für dieses *Barometer der Wirtschaft* auch davon abhängig, welches Zahlenmaterial in geeigneter Form überhaupt verfügbar ist.

Der Leser wird gewiss diese Zahlenreihen als das nehmen, was sie nur sein können: Anzeichen und Symptome der wirtschaftlichen Entwicklung. Nicht weniger, aber vor allem auch nicht mehr. Ein Wirtschaftsbarometer kann nach seiner ganzen Art kein Messinstrument von der Genauigkeit und der Zuverlässigkeit eines Wetterbarometers sein. Das eine Feld ist exakte Naturwissenschaft, das andere aber ist das wirtschaftliche und soziale Leben. Wirtschaftliche und soziale Vorgänge lassen sich nicht nach Gramm und Zentimeter messen. Wir können nur Indizien und Symptome sammeln und sie in übersichtlicher Form darstellen. Das übrige ist Sache der Auslegung und des Kommentars.

Economist

	Einheit oder Basis	Monatsdurchschnitt		Nov. 1949	Dez. 1949	Jan. 1950	Febr. 1950
		1948	1949				
1. Lebenskostenindex	August 1939 = 100	163	162	161	161	159	158
2. davon Ernährung	August 1939 = 100	175	174	174	173	171	170
3. Grosshandelsindex	August 1939 = 100	217	206	200	199	197	195
4. Index der Einfuhr*preise*	1938 = 100	251	226	206	204	202	205
5. Index der Ausfuhr*preise*	1938 = 100	254	246	238	235	232	230
6. Fabrikateeinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	179	133	133	170	123	131
7. Rohstoffeeinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	133	104	107	116	100	96
8. Lebensmitteleinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	120	118	167	160	102	111
9. Total Einfuhr, Mengenindex	1938 = 100	147	119	133	148	109	113
10. Fabrikate Ausfuhr, Mengenindex	1938 = 100	130	130	145	168	108	113
11. Total Ausfuhr, Mengenindex	1938 = 100	126	125	139	159	102	110
12. Einfuhr, total	Mill. Fr.	417	316	320	367	279	273
13. Ausfuhr, total	Mill. Fr.	286	288	313	357	246	256
14. Gesamteinnahmen Zollverwaltung	Mill. Fr.	45	41	42	45	34	.
15. Börsenumsätze (Zürich u. Basel)	Mill. Fr.	402	417	492	480	518	449
16. Wertumsätze im Kleinhandel	1935 = 100	240	234	251	317	230	207
17. do. Nahrungs- u. Genussmittel	1935 = 100	218	216	208	263	194	223
18. Schlachtungen in 43 Städten	1000 Tiere	42,5	49,9	57,1	62.4	.	.
19. Schlachtungen in 43 Städten	Schlachtgewicht in t	4 091	5 150	6 466	5 951	.	.
20. Warenumsatzsteuer	Mill. Fr.	463[2]	435[2]	.	110[1]	.	.
21. Goldbestand	Mill. Fr.	5 663	6 046	6 202	6 240	6 255	6 232
22. Notenumlauf	Mill. Fr.	4 168	4 260	4 345	4 566	4 265	4 245
23. Täglich fällige Verbindlichkeiten	Mill. Fr.	1 307	1 817	1 889	1 731	2 017	2 006
24. Gesamtumsatz Postcheck	Mill. Fr.	8 354	7 952	8 193	9 448	9 041	6 907
25. davon Giroverkehr	Mill. Fr.	6 849	6 480	6 670	7 532	7 530	5 659
26. Verkehrseinnahmen der SBB	Mill. Fr.	52	49	46	42	40	.
27. davon Personenverkehr	Mill. Fr.	23	23	19	17	20	.
28. Güterverkehr	Mill. Fr.	29	25	27	25	21	.
29. Personenverkehr SBB (Beförderte)	Mill. Personen	17.3	16,9	16,3	14,1	17,2	.
30. Güterverkehr SBB (Beförderte)	Mill. Tonnen	1,54	1,34	1,46	1,35	1,06	.
31. Stellensuchende	Anzahl	3 524	9 172	12 309	19 460	31 895	22 102
32. Gänzlich Arbeitslose	Anzahl	2 971	8 059	10 786	17 830	30 177	20 440
33. Neuerstellte Wohnungen	Anzahl	1 048	825	778	895	754	.
34. Baubewilligte Wohnungen	Anzahl	848	1 281	1 755	1 363	1 563	.
35. Inlandverbrauch elektr. Strom	Mill. kWh	692	624	628	645	645	.
36. Konkurseröffnungen, total	Anzahl	61	77	85	76	73	75
37. Landw. Produkte, Preisindex	1948 = 100	100	96	96	94	93	93
38. Landw. Produkt'mittel, Preisindex	1948 = 100	100	99	98	98	97	.

[1] = 4. Quartal [2] = Ganzes Jahr



Eine weitere Etappe im Aufschwung der Konsumgenossenschaft Bern

In unserer Bundesstadt herrscht aktives genossenschaftliches Leben. Die dortige Konsumgenossenschaft ist mit beachtenswertem Erfolg dabei, sich den Platz im dortigen Wirtschaftsleben zu schaffen, den sie verdient. Im Rahmen des sprudelnden Lebens unter den Lauben, der unzähligen Geschäfte, die sich in den von grossen Menschenmassen durchfluteten Strassen aneinanderreihen, tritt die Konsumgenossenschaft Bern noch stark zurück. Sie ist jedoch dabei, der Berner Konsumentenschaft in stets stärkerem Masse zu bekunden, dass sie sich ihrer Aufgabe bewusst ist und die Einrichtungen bereitstellt, die von einer führenden Konsumentenorganisation erwartet werden. Und vor allem wer die Aussenquartiere, die neugeschaffenen Siedlungen besucht, wird dort der Konsumgenossenschaft Bern mit besonderer Freude in ihren modernen, fortschrittlich gestalteten Läden begegnen.

Das Resultat solchen Forschrittswillens hat sich vor allem in einer *Aufwärtsbewegung* des *Umsatzes* eingestellt. Dieser ist im Laufe von fünf Jahren von 11,5 auf 23 Millionen Franken gestiegen, wobei noch zu berücksichtigen ist, dass 1945 der Milchverkauf auf der Strasse in Höhe von 1 Million Franken in Wegfall kam. Die Läden vermehrten sich von 46 auf 59, und gleichzeitig wurden ältere Läden erneuert und so befähigt, neue Freunde und Vertrauen für die Genossenschaftssache zu gewinnen. 21 800 Mitglieder zählte die KG Bern am Ende des letzten Berichtsjahres (September 1949). Dies bedeutet ebenfalls eine Vermehrung im Laufe von fünf Jahren um rund 5000 Mitglieder — alles ermutigende Zahlen, die auf eine zielbewusste, energische Leitung hindeuten und auch zeigen, dass eine eifrige Mitarbeiterschaft am Werke ist. Vorbildliche Löhne und soziale Leistungen schaffen die Voraussetzungen zu freudiger Arbeit.

Besonders gut zum Dienst an den Mitgliedern ausgestattet wurde die KG Bern auch durch ihre mit den modernsten Einrichtungen versehene *Bäckerei*, über die unsere Leser in Nr. 33 (1949) des «Schweiz. Konsum-Vereins» manch interessantes Detail erfahren haben.

Die neueste Errungenschaft ist

das neugestaltete Monbijou,

wo der Berner Verbandsverein schon lange, u. a. mit seiner Verwaltung, zuhause ist. Die Räumlichkeiten, die hier im Parterre der *Textilwarenabteilung* zur Verfügung standen, konnten den Ansprüchen eines neuzeitlichen Verkaufs und den Bedürfnissen einer wachsenden Mitgliedschaft schon lange nicht mehr genügen. Vor die Frage gestellt, im Zentrum der Stadt mit den fast unerschwinglich gewordenen Landpreisen ein Geschäftshaus zu errichten oder die etwas abseits von der Stadtmitte, aber doch an einer wichtigen Verkehrsstrasse liegenden bestehenden Lokalitäten an der Monbijoustrasse entsprechend zu modernisieren und zu erweitern, haben sich die massgebenden Instanzen der Berner Genossenschaft für die zweite Möglichkeit entschieden. Dies nicht zuletzt, um auch in der Preisgestaltung freier zu sein, sich nicht in allzu belastende

Investitionskosten zu stürzen und dafür

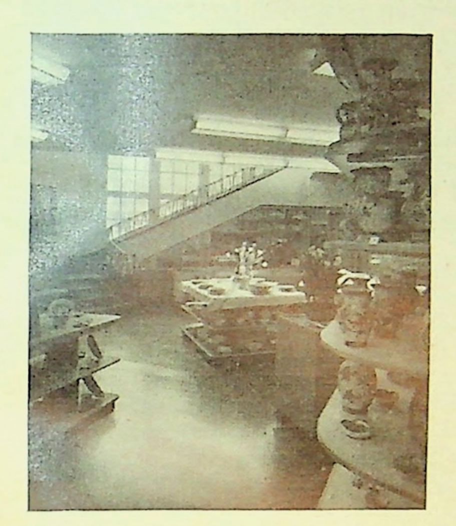
den Mitgliedern um so grössere Vorteile bieten

zu können.

Wer die neuen Räume betritt, wird den Gestaltern, die hier am Werke waren, gratulieren. Gut vorbereitet durch die architektonisch wie auch in bezug auf die Auslage mit Liebe gestalteten *Schaufenster* und die *Schaukästen,* die zusammen der Aussenfront ein geschmackvolles Gepräge geben, betritt das Mitglied einen grossräumigen *Laden,* der durch eine sinnvolle Anordnung der Möbel und Schäfte recht intim wirkt. «Unsere Mitglieder sollen sehen, was wir haben» — das ist das Prinzip, das zur Verwendung von viel Glas,



Die Manufakturwarenabteilung im Parterre



Viele Wünsche lassen sich in der Haushaltartikelabteilung erfüllen.

zur freien — aus allen Schäften, auch aus den wohlgenützten Ladentischen heraus — leuchtenden Präsentation der Wäsche und sonstiger Bedarfsartikel geführt hat. Manche Wünsche lassen sich auch in der anschliessenden *Haushaltartikel-Abteilung erfüllen.* Sie ist gekennzeichnet vor allem durch die mit feinem Porzellan bedeckten Tische, durch kunstvolle Vasen und geschmackvolles Silbergeschirr.

Unter solchen Eindrücken gewinnt man auf der noch einmal den Blick auf all die im Parterre beheimateten Herrlichkeiten auftuende Treppe den ersten Stock, mit seinem Reichtum an begehrenswerten Stoffen und ganz besonders der *Konfektionsabteilung,* die wohlversehen mit Unterabteilungen und Kabinen wohl niemand ohne Erfüllung der Wünsche entlässt.

Und was alles hier an Hausdresses, an Kostümen, Complets, Mänteln, Blusen, an Kleidern aller möglichen Stoffarten und Verwendungen durch sorgende Hände Aufnahme gefunden hat, davon konnten sich an der von der KG Bern veranstalteten

Modeschau

die vielen, die den Berner *Kursaal* bis auf den letzten Platz füllten, ein sehr lebendiges Bild machen. In gemessener, mit Humor gewürzter, geschickter Conférence begleitete M. Buri, Verwalter-Stellvertreter, die sich z. T. aus dem Verkaufspersonal der Genossenschaft rekrutierenden Mannequins auf ihrem beschwingten Gang durch den Saal. In solche Anmut fügte sich auch das Schuh- und Lederwaren - Spezialgeschäft *«Zum Christoffel»* ein. Die angeregte Stimmung der Frauen, ihr ständiger Beifall, das rege Interesse für alle, die graziös mit ihrem freundlichen Lächeln und der leisen Aufforderung, mitzumachen, an ihnen vorüberschwebten, zeugten vom Wirken *des* Geistes, dem man in den Räumen des Monbijou begegnet.

Die KG Bern hat mit diesem glücklichen Ausbau ihrer Tätigkeit einen weiteren Schritt nach vorwärts getan. Den Mitgliedern kann jetzt noch besser gedient werden. In der Bundesstadt geht es genossenschaftlich vorwärts — zum Nutzen der gesamten Berner Konsumentenschaft. r.

Stoff- und Konfektionsabteilung im ersten Stock



60 Jahre V.S.K.

Es begann in einem Pferdestall...

Nach der konstituierenden Delegiertenversammlung des Verbandes in Olten machte sich der vom Verwaltungsrat des ACV Basel erkorene Verbandsvorstand an die Arbeit. Schon an der Berner Delegiertenversammlung von 1892 wurde beantragt, die Frage der Schaffung einer *Zentralstelle* zu prüfen. Jedoch, es standen nur die Jahresbeiträge der angeschlossenen Vereine (insgesamt nur wenig über 1000 Franken) zur Verfügung.

In einem Pferdestall, der dem Verbande in der ersten Zeit als «Comptoir» und Lager diente, wurde der Grundstein zur Entwicklung der Grosseinkaufsgesellschaft gelegt. Ein Sekretär wurde angestellt, der die Aufgabe hatte, Offerten einzuholen und die billigsten Bezugsquellen zu ermitteln. Der Wert der bis Ende des Jahres 1892 vermittelten Aufträge belief sich auf Fr. 43 614.—. Im nächsten Jahr (1893) steigerte sich der Umsatz wesentlich; es zeigte sich jedoch bald, dass der Verband dazu übergehen müsse, auf eigene Rechnung Einkäufe zu machen. Dazu aber bedurfte es der Betriebsmittel, die beschafft wurden durch die

Umwandlung des Verbandes in eine Genossenschaft.

Der 1893 in Baden tagenden Delegiertenversammlung wurden die neuen Statuten vorgelegt. Als zusätzliche Aufgabe enthielten sie «die Organisation und den Betrieb des gemeinsamen Wareneinkaufs für die Verbandsvereine» und «die Herausgabe eines eigenen Verbandsorgans». Die Betriebsmittel sollten durch Anteilscheine zu Fr. 200.— beschafft werden.

Nur 25 der bis anhin dem V. S. K. angeschlossenen Verbandsvereine — die gesamte Mitgliederzahl betrug in diesem Moment 52 — fanden sich bereit, sofort Anteilscheine zu übernehmen. Ende 1893 zählte der Verband insgesamt noch 38 Mitglieder. Schon Ende 1894 hatte sich diese Zahl jedoch wieder auf 45 und Ende 1896 gar auf 65 gesteigert. Darunter befanden sich alle wichtigeren der damals insgesamt rund 200 schweizerischen Konsumgenossenschaften.

Ende 1893 betrug das Anteilscheinkapital Fr. 3700.—. Der Verband verfügte nur über einen einzigen Angestellten, den Geschäftsführer, zu dessen Unterstützung zunächst zwei Lehrlinge und auf Anfang 1896 ein Buchhalter angestellt wurden. Die Entwicklung des Verbandes in den ersten vier Jahren zeigt sich aus der folgenden Tabelle:

Es betrugen

	der Umsatz in Fr.	Die Umsatzvermehrung gegenüber dem Vorjahre in %	die Unkosten in Fr.	der Netto-Überschuss in Fr.
1893 . . .	386 524	—	ca. 4 300	1 016
1894 . . .	572 068	48,00	6 200	563
1895 . . .	1 134 954	98,39	10 431	8 467
1896 . . .	1 785 675	57,33	22 925	6 460

Grossen Erfolg errang der V. S. K. 1896 anlässlich der Landesausstellung in Genf, zu welcher ein von Dr. *Hans Müller*, dem späteren Verbandssekretär, verfasstes Werk «Die schweizerischen Konsumgenossenschaften» herausgegeben wurde. Er ist dafür mit einer goldenen Medaille ausgezeichnet worden.

Die Arbeit wuchs und auch auf ideellem Gebiet stellten sich neue Aufgaben. Mit Beginn des Jahres 1897 trat Dr. Hans Müller als vollamtlich besoldeter Sekretär in die Dienste des V. S. K. Schon Mitte Februar 1897 erschien die erste Nummer des Korrespondenzblattes, das bald zu einem nützlichen Bindeglied zwischen dem Verband und den Verbandsvereinen wurde. Schon 1898 wurde eine neue Revision der Statuten notwendig, durch welche den angeschlossenen Genossenschaften ein grösserer Einfluss auf den Verband gesichert werden sollte. Die Churer Delegiertenversammlung von 1898 nahm die neuen Statuten an, in denen unter anderem auch schon zum Ausdruck kam, dass der Verband beabsichtige, nicht nur den gemeinsamen Einkauf zu fördern, sondern auch die *Eigenproduktion* in Angriff zu nehmen. Freilich konnte damals an die Verwirklichung der Aufgabe selbst noch nicht gedacht werden. Es zeugt aber vom Weitblick der führenden Männer, dass sie schon in diesem Augenblick die Möglichkeit der Uebernahme eigener Produktivbetriebe in den Statuten festlegten.

Wiederum wurden die Vereine zur Uebernahme von Anteilscheinen verpflichtet. Darüber hinaus verpflichteten sie sich auf Grund der Statuten zur gegenseitigen Respektierung ihrer Wirtschaftsgebiete. Ferner wurde in den neuen Statuten festgelegt, dass die Resultate der Verbandsvereine statistisch verarbeitet werden sollten, dass die Geschäftsführung der Vereine vom Verband wo nötig revidiert werden könne und schliesslich, dass Statutenänderungen der Vereine dem V. S. K. zu melden seien. Die Jahresbeiträge, die erst 1904 endgültig abgeschafft wurden, wurden etwas stärker abgestuft, als das 1890 der Fall gewesen war, und wurden auf Fr. 20.— bis Fr. 400.— festgelegt.

Immer noch war der Verband verhältnismässig schwach. Noch 1905 betrug das Anteilscheinkapital nur Fr. 50 550.—. Diese Tatsache machte es notwendig, dass in den Statuten von 1898 das Institut der *Garantiescheine* eingeführt wurde, das dazu diente, dem Verband bei den Banken den notwendigen Kredit zu verschaffen. Besser wurde das, als 1899 die Luzerner Delegiertenversammlung ein Reglement über den Geldverkehr des Verbandes mit den Verbandsvereinen erliess, durch das eine *Kontokorrent-* und *Depositenrechnung* beim V. S. K. eingeführt wurde.

Daneben sah sich der Verband gezwungen, Obligationen auszugeben, die auf ein Jahr fest waren und zu 4 bis 4¼ % verzinst wurden. In diesen Zeiten stand, wie aus allen Akten deutlich wird, immer im Vorder-

grund, die *finanzielle Festigung* des Verbandes, was unter anderem auch darin zum Ausdruck kommt, dass stets der gesamte zur Verfügung stehende Ueberschuss des Verbandes dem Verbandsvermögen zugeteilt wurde, obwohl gemäss Statuten die Möglichkeit bestanden hätte, den Verbandsvereinen eine Rückvergütung auszurichten. Einzig dieser einsichtigen Einstellung der angeschlossenen Genossenschaften im Verein mit den erwähnten Massnahmen ist es zu verdanken, dass bis Ende 1905 das Verbandsvermögen auf Fr. 180 000.— anwachsen konnte.

Was die

Organisation der Verbandsverwaltung

betrifft, so wurde diese in den Statuten von 1898 ebenfalls neu gestaltet. Als oberstes Organ wurde die Delegiertenversammlung bestätigt. Diese hatte aber nur an Stelle des Verwaltungsrates Basel den *Verbandsvorstand* und dessen Präsidenten zu wählen. Der Verbandsvorstand wurde von früher 5 auf nunmehr 15 Mitglieder erweitert, wovon 5, die die sogenannte *Verbandsdirektion* bildeten, den Mitgliedern des ACV Basel entnommen werden mussten, während die übrigen zehn aus andern Verbandsvereinen stammen mussten, wobei jeder einzelne Verein nicht mehr als einen Vertreter haben durfte. Damit war das früher übliche Vorortssystem durch das demokratischere der Wahl der obersten ausführenden Instanz durch die Delegiertenversammlung ersetzt.

Die Geschäftsführung unterstand im wesentlichen der sogenannten Verbandsdirektion, die wie erwähnt aus den fünf Basler Mitgliedern des Vorstandes bestand und die nebenamtlich tätig war. Ferner wurden, wenn auch nicht als statutengemässes Institut, so doch als tatsächliche Einrichtung, die *Kreiskonferenzen* geschaffen, die zur Behandlung aktueller Fragen jährlich ein- oder mehrmals zusammentraten.

Das wichtigste Verbandsinstitut war

die Zentralstelle,

der die Aufgabe überbunden war, den Warenbedarf der Vereine zu zentralisieren und sich damit an die Stelle der bisherigen Lieferanten zu setzen. Im Herbste 1901 wurde sie unter die Leitung von *Otto Beriger* und *Bernhard Jaeggi* gestellt. Ihre erfreuliche Entwicklung ergibt sich daraus, dass von 1897 bis 1905 sich der Umsatz von 2,3 auf 9,1 Millionen Franken erhöhte.

Seit 1897 befanden sich die Lager- und Büroräumlichkeiten des V. S. K. im alten Verwaltungsgebäude des ACV an der Steinentorstrasse. 1900 kaufte der Verband in Wülflingen bei Winterthur eine für Lagerzwecke geeignete Liegenschaft und im Mai 1902 die Liegenschaft an der Thiersteinerallee, wo sich der Sitz des Verbandes noch heute befindet. 1904 wurde an der Thiersteinerallee der Aufbau eines zweiten Stockwerkes beschlossen, um der steten Raumnot abzuhelfen. Schon 1905 konnte das *chemische Laboratorium* ins Leben gerufen werden und im gleichen Jahre genehmigte die Delegiertenversammlung den Ankauf einer in Pratteln liegenden Landparzelle, auf der dann gemäss Beschluss der Delegiertenversammlung von 1906 ein *Lagerhaus* errichtet wurde.

Neben der Zentralstelle ist als wichtigstes Institut des Verbandes für die damalige Zeit

das Verbandssekretariat

zu bezeichnen, dessen Haupttätigkeit auf die *Pflege der geistigen Seite* der Genossenschaftsbewegung gerichtet war. Der Schwerpunkt der Tätigkeit lag hier auf dem Gebiete der genossenschaftlichen Publizistik und des genossenschaftlichen Bildungswesens. Es ging darum, die Interessen der Konsumgenossenschaften und ihrer Mitglieder zur Geltung zu bringen und gleichzeitig den sich verschärfenden Kampf mit den Gegnern der Genossenschaften erfolgreich zu bestehen.

Wichtige Aufgaben waren zu leisten in bezug auf *die Besteuerung* der Genossenschaften; grossen Raum beanspruchten in den Anfängen auch die Auseinandersetzungen mit dem Bundesrate wegen des Rechts der Bundesbeamten, Vorstandsämter in Konsumgenossenschaften zu bekleiden. Ferner wurden vom Sekretariat *Normalstatuten geschaffen*, in denen alle Bestimmungen so formuliert wurden, dass sie der Natur reiner Wirtschaftsgenossenschaften entsprachen. Das Sekretariat hatte sich auch mit dem stark protektionistisch gefärbten schweizerischen *Zolltarif* auseinanderzusetzen und wurde darüber hinaus immer wieder zur Auskunfterteilung von Genossenschaften und Privaten herangezogen.

Bereits in jene Zeit fällt auch die Schaffung einer eigenen *Verbandsbibliothek* und die Durchführung jährlicher *statistischer Erhebungen* der schweizerischen Konsumgenossenschaften.

Breiter Raum nahm bald einmal auch die *genossenschaftliche Presse* ein. Es galt, die Gründung neuer Konsumvereine zu fördern, und man darf sagen, dass seit 1897 kaum ein Konsumverein gegründet wurde, bei dem nicht das Sekretariat seine Mithilfe zur Verfügung gestellt hatte.

Anfangs 1900 wurde der Warenbericht der Zentralstelle vom Korrespondenzblatt getrennt und dieses wesentlich erweitert. Schon 1900 auch beschloss eine ausserordentliche Delegiertenversammlung in Winterthur, den Verbandsvorstand zur wöchentlichen Herausgabe eines Verbandsorgans zu ermächtigen. Vom Januar 1901 an erschien im Umfange von 8 bis 12 Seiten wöchentlich der «Schweiz. Konsum-Verein», der damit gegenwärtig in seinem 50. Erscheinungsjahre steht.

Das Bedürfnis des Verbandes beschränkte sich aber nicht nur darauf, die Funktionäre und engeren Mitarbeiter der Vereine über das Geschehen innerhalb der Genossenschaften auf dem laufenden zu halten. Nötig war auch eine eigentliche genossenschaftliche Volksaufklärung, die besonders dringlich deshalb war, weil der genossenschaftlichen Entwicklung immer grössere Widerstände entgegengesetzt wurden. Im Januar 1902 erschien zum ersten Mal das *«Genossenschaftliche Volksblatt»*, das der Allgemeine Consumverein Basel für seine sämtlichen Mitglieder abonnierte. Biel, Chur, Liestal, Luzern, Olten und Schaffhausen schlossen sich an, so dass schon die erste Nummer eine Auflage von 38 000 Exemplaren erreichte. Ende des Jahres erschien das «Genossenschaftliche Volksblatt» bereits in 50 000 Exemplaren zweimal im Monat. Im Januar 1906 ging der ACV in Basel zur wöchentlichen Herausgabe seines Blattes über. Anfangs 1904 kam zum ersten Mal «La Coopération» und schon 1906 folgte «La Cooperazione», die damals allerdings nur einmal im Monat herausgegeben wurde. 1906 erreichte die Gesamtauflage des «Genossenschaftlichen Volksblattes» und von «La Coopération» 85 000 Exemplare. Von den damals 230 Vereinen waren 130 darauf abonniert.

Der genossenschaftlichen Propaganda dienten auch Genossenschaftsbibliotheken, Lichtbildervorträge, wäh-

rend bereits gegen Ende 1906 der *erste genossenschaftliche Instruktionskurs* stattfand.

Das ist die Entwicklung des V. S. K. bis zum Ende des 16. Jahres seines Bestehens. Die Zentralstelle hatte damals, wie bereits erwähnt, einen Umsatz von über neun Millionen Franken erreicht. Der Bruttoüberschuss für jenes Jahr wurde mit gegen Fr. 280 000.— ausgewiesen, während die Verwaltungskosten sich insgesamt auf Fr. 170 000.— beliefen. An Angestellten zählte der V. S. K. 55 Personen. Verbandsvereine gab es 230, die an Anteilscheinen Fr. 53 000.— und an Garantiekapital Fr. 176 000.— zur Verfügung gestellt hatten. Der Liegenschaftenbesitz des Verbandes stand mit rund Franken 700 000.— zu Buch.

Wahrhaftig, innerhalb kurzer Zeit hat der V. S. K. in seinen Anfängen gewaltige Fortschritte gemacht. Es wurde allenthalben viel geleistet und die stürmische Entwicklung der schweizerischen Konsumgenossenschaftsbewegung in jener Zeit trug ein übriges dazu bei, den Verband ideell und finanziell zu stärken und ihn zu einem immer besseren Diener der ihm angeschlossenen Verbandsgenossenschaften und ihrer Mitglieder zu machen.



Aufrichten und Stützen

Wenn man den Menschen in der Nachbarschaft besinnlich zuschaut, fällt einem auf, wie verschieden die Lasten verteilt sind. Einige haben es leicht. Ihnen fällt alles glücklich zu. Andere müssen sich mehr anstrengen, es erwachsen ihnen Hindernisse, sie gehen durch Zeiten voller Kummer und Sorgen.

Einige aber haben es sehr schwer. Sie tragen ein lebenslängliches Schicksal mit ihrem *Gebrechen* herum. Sie spüren täglich die Behinderung. Ihr Leben ist von Tag zu Tag ein Sichmühen. Schmerz und Zurücksetzung, Vereinsamung und Hilfslosigkeit, dies ist ihr Teil, wenn sie nicht von früh auf gelernt haben, dem Kampf mit dem eigenen Schicksal auf sich zu nehmen und in zähem Ueben ihm abzuringen, was zu den Notwendigkeiten eines vollen Lebens gehört.

Die Gebrechlichen können Helden des Alltags werden, wenn ihnen eine *Hand* geboten wird, wenn sie Hilfe von pro Infirmis erfahren, die für solche Menschen nicht Mitleid will, sondern fachgerechte Behandlung, Spezialschulung und gewissenhaftes Arbeitstraining. Dadurch soll ihnen ermöglicht werden, sich als Erwachsene selbst zu erhalten und einen Platz im Leben sinnvoll auszufüllen.

Dies alles benötigt Geld, lohnt sich aber in jeder Beziehung. Darum bittet *Pro Infirmis:* Löst die Karten ein, die in diesen Tagen in Eure Briefkästen gelegt wurden! Ihr verhelft damit denjenigen, die es am schwersten haben, zu einem menschenwürdigen Leben!

Kartenspende Pro Infirmis in jedem Kanton
Hauptpostcheckkonto VIII 23 503



Vor dem Ladentisch

«Trüb' blickt Dein Auge mir entgegen»

Ja, genau so, wie ein Laden ein «Gesicht» hat, hat er auch Augen — manchmal allerdings nur eines. Und dieses Auge ist das *Schaufenster*. Es ist nicht allein nur da, um mehr oder weniger Licht in den Laden zu lassen, sondern es ist gewissermassen die Visitenkarte des Geschäftes. Wenn wir aber von einem Menschen eine «schmuddelige» Visitenkarte in die Hand gedrückt bekommen, so macht das nicht den besten Eindruck. So ist es auch mit dem Auge, bzw. der Visitenkarte eines Ladens. Nachdem ich zufällig einmal auf ein besonders verschmiertes Schaufenster aufmerksam wurde, machte ich es mir zur Gewohnheit, die «Angelegenheit im Auge zu behalten». Und siehe da: wohin immer mein Weg mich auch führte, immer wieder begegnete ich Schaufenstern, die verschmiert und so richtig unsauber waren. Nicht nur allein die Scheiben waren es meistens, sondern auch die ganze Auslage. Das Papier war abgeschossen, Staub lag über den Packungen und alles sah traurig aus.

Ich glaube, das muss nicht sein. Jedenfalls macht es für eine Konsumgenossenschaft einen schlechten Eindruck, verbindet sich doch mit dem Anblick eines solchen Schaufensters auch immer das Empfinden, dass das ganze Unternehmen altmodisch und (innerlich) staubig sei. Und das ist doch hoffentlich nicht so!

Marga L. in S.

Eine gute Idee

hatte das Personal eines Verkaufsgeschäftes in einer unserer grösseren Städte. Eine eigentlich ganz einfache Idee, die überall verwirklicht werden könnte. Am Verkaufsladen wurde ein Briefkasten angebracht, auf dem zu lesen stand: «Schriftliche Bestellungen für die eilige Hausfrau.» Wir haben uns hierauf diese Sache sogleich erklären lassen und haben erfahren, dass dieser Kasten der Aufnahme von schriftlichen Bestellungen von Frauen (und Männern) dienen soll, die bereits am frühen Morgen zur Arbeit gehen und über Mittag oder am Abend nicht viel Zeit haben. Das Personal befleissigt sich, diese Bestellungen gewissenhaft zu erledigen, so dass die eilige Hausfrau wirklich nur die bereits eingepackte Ware entgegennehmen und die detaillierte Rechnung bezahlen muss. Dieser «Dienst am Mitglied» ist ein voller Erfolg, und es wäre nur zu hoffen, dass noch viele andere Verkaufsläden der Konsumgenossenschaften diesem Beispiel folgen. Allerdings darf dieser Zweig des Mitgliederdienstes nicht einfach so nebenbei betrieben werden, sondern es muss gerade ihm vollste Aufmerksamkeit zukommen. Diese Methode wäre vielleicht auch ein nützlicher Anfang dazu, das Publikum zu erziehen, seine Bestellungen möglichst schriftlich auf einem Blatt Papier zusammenzufassen, was die Arbeit des Verkaufspersonals bekanntlich immer erleichtert. S. K.

Der VOLG setzt sich zur Wehr

Den Ausführungen von Dr. h. c. *J. Hofmann*, Präsident des Verwaltungsrates des Verbandes ostschweizerischer landwirtschaftlicher Genossenschaften (VOLG), vor der Delegiertenversammlung des Verbandes vom 1. März 1950 in Winterthur entnehmen wir die folgenden Feststellungen:

Unerfreulich ist auch die «Offensive», die gegen unser Genossenschaftswesen geführt wird und sich in letzter Zeit verschärft hat. Man möchte fast von einem Trommelfeuer reden, das man auf dasselbe niederprasseln lässt.

Die Genossenschaften werden der Oeffentlichkeit als Wegbereiter des kommunistischen Kollektivismus, als Totengräber des Mittelstandes und Vernichter selbständiger Existenzen vorgestellt.

Dieser Kampf mit den Waffen der Unwahrheit und Entstellung ist um so verwerflicher, als unsere Gegner vom Genossenschaftsprinzip, dessen Anwendung sie andern verweigern wollen, selber ausgiebig Gebrauch machen.

Es will nicht bestritten werden, dass auch bei der neuen Formulierung des Begriffes Genossenschaft im Obligationenrecht noch Gebilde als solche bestehen, die den Namen Genossenschaft nicht verdienen, indem in ihrer ganzen Gebarung vom ethischen Prinzip, auf dem jede Genossenschaft fussen muss, nichts zu verspüren ist. Es lässt sich auch nicht in Abrede stellen, dass die geistige Idee, die dem Genossenschaftswesen zugrunde liegt, vielfach mehr oder weniger von Schutt des Geschäfts-Materialismus überdeckt ist. Die Geschütze im antigenossenschaftlichen Lager sind auch auf den landwirtschaftlichen Frontabschnitt gerichtet.

Besonders zu registrieren ist die unter dem Schlagwort «Es geht um die Erhaltung des Mittelstandes» von der Bernischen Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei gestartete Resolution, die einen der bedenklichsten Angriffe auf unser Genossenschaftswesen darstellt. Es entbehrt nicht einer gewissen Paradoxie, wenn eine Partei, der zur Hauptsache Bauern zugehörig sind, der Hand der Schweizer Bauern die unstreitig beste Selbsthilfewaffe — die Genossenschaft — entwinden will.

Die Projektile gelten der Säule, von der wir immer wieder sagen müssen, dass sie der stärkste Träger im Bau unserer Landwirtschaft sei. Daraus ergibt sich für uns die unumstössliche Pflicht, das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen nicht nur zu verteidigen, sondern auch weiter auszubauen und zu verstärken.

Im Genossenschaftsprinzip ruhen noch grosse latente Kräfte, die aktiviert werden können für eine vermehrte Sicherung der Existenz unseres Bauernstandes. Halten wir stets vor Augen, dass wir mit der Verteidigung und Förderung des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens für eine gute und gerechte Sache kämpfen, mit der nicht allein dem Bauernstand, sondern auch dem Staatsganzen gedient wird. Dadurch erledigt sich die unsinnige, die Tatsachen auf den Kopf stellende Behauptung, die Genossenschaft sei Wegbereiterin der Kolchosenwirtschaft, von selbst.

Das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen erblickt — das sei auch jetzt wieder gesagt — in der Erhaltung eines freien, gesunden Bauernstandes seine vornehmste Aufgabe. Auch sei denjenigen, die im Kampfe gegen die Genossenschaften in vorderster Linie stehen und deren Zielstreben vorab auf «Verdienen» ausgerichtet ist, gesagt, dass *für uns die Genossenschaft ein Instrument zum Dienen* ist. Die einstimmig angenommene *Resolution des Sozial- und Wirtschaftsrates* der Vereinigten Nationen, welche die Anwendung der genossenschaftlichen Grundsätze als einer treibenden Kraft auf alle Stufen der Entwicklung unterentwickelter Gebiete empfiehlt, dürfte zeigen, dass wir mit der Pflege des Genossenschaftswesens auf gutem Wege sind. An dieser Stelle mag auch erwähnt werden, dass der französische Landwirtschaftsminister im Rate der Republik kürzlich u. a. ausgeführt hat, die beste Lösung der Frage der landwirtschaftlichen Ausrüstung liege in der Entwicklung des Genossenschaftswesens.

*

Es ist heute das letzte Mal, dass ich von dieser Stelle aus zu Ihnen sprechen darf. Bei meinem Ausscheiden aus der Verbandsbehörde ist es mir ein inneres Bedürfnis, Ihnen etwas Besonderes ans Herz zu legen.

Ich habe bereits angedeutet, dass das ethische Prinzip der Genossenschaft da und dort vom geschäfts-materialistischen Idol überschattet sei. Bei einem tieferen Einblick in unser landwirtschaftliches Genossenschaftswesen werden Sie erkennen, dass auch hier dieses Prinzip nicht überall den ursprünglichen Glanz hat, sondern stellenweise mehr oder weniger angelaufen ist. In unserer Zeit, wo der Mensch so sehr im Banne des Materialismus steht, neigt er allzuleicht zu einer Verkennung der geistigen Güter, die ihm zur Verwaltung gegeben sind.

Wie man die Gesundheit erst als köstliches Gut wertet, wenn sie gestört ist, kommt uns das Grosse und Schöne, das die eidgenössische Staatsidee in sich schliesst, erst dann zum Bewusstsein, wenn ihr Gefahr droht. Die eidgenössische Staatsidee ist gleichsam ein Bukett, als dessen Bestandteile die Idee der Freiheit und Unabhängigkeit, der Brüderlichkeit, der Solidarität, des Altruismus, der Wahrheit und Gerechtigkeit zu betrachten sind. Mit der eidgenössischen Staatsidee steht und fällt unsere Demokratie.

Der Genossenschaft liegt eine gleich geartete Idee zu Grunde, und diese ist das grundlegende Element, das dem Leben der Genossenschaft Kraft und Dauer gibt.

Deshalb rufe ich Ihnen bei diesem Abschied zu:

Erkennet die Gefahr, die dem landwirtschaftlichen Genossenschaftswesen, dem stärksten Bunker im Réduit unseres Bauernstandes, durch die sich mehrenden und verschärfenden Angriffe droht. Sammelt Euch vollkommen zur fest geschlossenen Front mit dem eisernen Willen zu dessen Verteidigung.

Wenn ein hoher ausländischer Offizier seinerzeit gesagt hat, die schweizerische Neutralität sei soviel wert wie der hinter ihr stehende Wille sie zu verteidigen, so gilt dasselbe auch für unser Genossenschaftswesen.

Wahret der Genossenschaft stetsfort das ihr innewohnende ethische Prinzip und lasset sie nicht von der Dienerin zur Verdienerin, das heisst zum blossen Krämerladen entarten.

Wirket dahin, dass unser landwirtschaftliches Genossenschaftswesen in einem von der wahren Genossenschaftsidee durchsetzten Boden wurzeln kann, denn nur aus einem solchen vermag es dauernd die Kraft zu schöpfen zur Erhaltung eines gesunden Bauernstandes, der der festeste Fundamentstein unseres Vaterlandes ist.

Aus der Praxis eines Lebensmittelchemikers

Wir haben in Nr. 9 einen interessanten Artikel gebracht, der das Stenogramm eines Lichtbildervortrages wiedergab. Die ziemlich rasche Abhandlung des erwähnten Vortrages und der Umstand, dass fast durchwegs im verdunkelten Saale notiert werden musste, ergaben einige Unstimmigkeiten. Der Kantonschemiker bittet uns deshalb um eine Korrektur, um eventuelle Missverständnisse abzuklären und über die fachtechnische Seite seiner Worte kein falsches Bild aufkommen zu lassen.

Wir ergänzen: 1876 kantonalzürcherisches Gesetz der Lebenmittelpolizei, 1877 Wahl des ersten Kantonschemikers von Zürich, 1909 Inkrafttreten des eidgenössischen Lebensmittelgesetzes.

Milch. Unter Pasteurisieren versteht man nur die Abtötung der pathogenen Bakterien und der Gärungspilze, nicht aber das Abtöten sämtlicher Mikroorganismen.

Fett. Der Schmelzpunkt des Fettes kann durch die Hydrierung-Anlagerung von Wasserstoff verändert werden. Die chemische Analyse ist kolossal schwierig, weil die natürlichen Fette komplizierte Gemische der verschiedensten Glyceride darstellen.

Fleisch. Nicht Bandwürmer werden durch das Gemüse übertragen, wohl aber Fadenwürmer (zum Beispiel der Spülwurm).

Konservierung. Es ist durchaus nicht so, dass saure Bohnen immer eine toxinbildende Bakterienart enthalten müssen, es ist aber möglich.

Trinkwasser. Bei den 192 Millionen Liter Wasser handelt es sich um den maximalen Verbrauch der Stadt Zürich innert 24 Stunden. Die Grundwasserfassungen werden durch sogenannte Filterrohre besorgt und ein eigentliches Filtrieren ist bei einwandfreiem Grundwasser nicht nötig.

Wie soll unsere Nahrung sein? Weil das fettlösliche D-Vitamin in fettfreier Trockenmilch fehlt, wird durch sie die Rachitis erzeugt. Konserven haben mehr Vitamin C als haushaltmässige Zubereitungen, wenn die Gemüse sofort und unter Ausschluss der Luft sterilisiert werden. Das Hocherhitzen (statt sieden lassen) der Milch muss aber mit dem Thermometer kontrolliert werden; sie lässt sich auch im Wasserbad durchführen.

Wir bitten die Leser jener Abhandlung um gefällige Kenntnisnahme dieser aufklärenden Ergänzungen. W. B.

Volkswirtschaft

Der Fettmarkt in den Vereinigten Staaten

Der Grosshandelspreisindex für die 26 wichtigsten Fette und Oele (Butter ausgenommen) betrug in den USA im Januar dieses Jahres 147% des Durchschnitts der Jahre 1935/1939, gegenüber 140% im Dezember und 201% im Januar 1949. Grosse Exportaufträge für Schmalz und essbare vegetabilische Oele sowie für nichtessbare Fette und Talg waren die Hauptursache für die leichte Aufwärtsbewegung der Preise dieser Warengattungen seit ihrem Tiefstand im November vorigen Jahres. Die Nachfrage ist auch auf den amerikanischen Inlandsmärkten in den letzten Monaten stärker geworden.

Trotzdem erscheint eine wesentliche Aufwärtsbewegung des allgemeinen Preisniveaus für Fette und Oele während der nächsten Monate nicht wahrscheinlich. Die Erzeugung von Fetten und Oelen wird sich auch während der noch verbleibenden Monate des Produktionsjahres 1949/50 auf Rekordniveau bewegen und dürfte auch im Jahre 1950/51 weiterhin hoch bleiben. Die für 1950 erwartete Steigerung der Schweineproduktion um 6% lässt eine mässige Steigerung der Schmalz- und Fetterzeugung über das gegenwärtige hohe Produktionsniveau hinaus für den nächsten Herbst und Winter erwarten. Auch werden die Farmer in gewissem Ausmass bisher für den Anbau von Mais und Baumwolle benützten Boden mit Sojabohnen bepflanzen, so dass die Sojaölerzeugung 1950/51 gross genug sein dürfte, um das durch die Verminderung der Anbaufläche zu erwartende Sinken der Baumwollsamenölerzeugung auszugleichen.

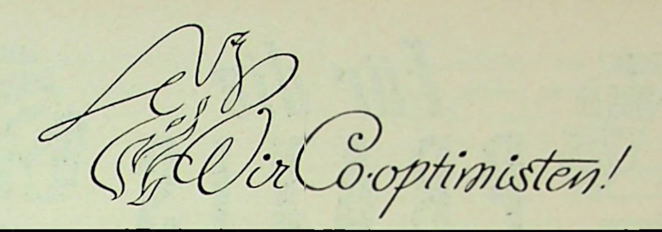
Die Exporte der USA an Fetten, Oelen und Oel gleichwertigen Oelsamen beliefen sich im November 1949 auf insgesamt 194 Millionen Pfund (87 300 000 Kilo) und waren damit um 84% höher als im November 1948, lagen jedoch noch immer beträchtlich unter dem aussergewöhnlich hohen Durchschnitt der Monate Januar bis Juli 1949. Insgesamt beliefen sich die Exporte in der Zeit von Januar bis November 1949 auf 2139 Millionen Pfund (962 250 000 Kilo).

Die Fett- und Oel-Importe der Vereinigten Staaten waren im November 1949 höher als in irgend einem anderen Monat seit Dezember 1948. Die Gesamtimporte, einschliesslich den Oelen gleichwertiger Oelsamen, beliefen sich in der Zeit vom Januar bis November 1949 auf 1 014 Millionen Pfund (456 300 000 Kilo), gegenüber 1 103 Millionen Pfund (496 350 000 Kilo) während der gleichen Periode des Vorjahrs.

Kommunaler Handel

Im Dezember 1949 wurde unter dem Namen «Städtischer Einzelhandel» (Miejski Handel Detaliczny) eine Organisation geschaffen, die eine neue Form des sozialisierten Handels darstellt. Sie wird Läden in den grösseren Städten errichten und ist als Ergänzung des Netzes der «Konsumgenossenschaften», der Musterläden der Polnischen Handelszentrale, der staatlichen Warenhäuser und der privaten Handelsgeschäfte gedacht. In massgeblichen Kreisen herrscht die Ansicht, dass der Sechsjahrplan den Handel vor so grosse Aufgaben stellt, dass sie mit dem bisherigen Apparat der staatlichen und «genossenschaftlichen» Läden nicht bewältigt werden können. Im Laufe des Januar sind bereits fünfzehn solcher Läden des kommunalen Einzelhandels, die über eine besonders reichhaltige Warenauswahl verfügen, in den Wojewodschaftshauptstädten des ganzen Landes eröffnet worden.

Die wahre Bildung fordert eine sich progressiv entfaltende und wachsende Belebung der Liebe und des Glaubens, dieser ewig und göttlich in uns gelegten Fundamente der Sittlichkeit und der Religiosität, durch welche der Mensch allein zur Erkenntnis der Wahrheit, zur Unterwerfung unter das Recht, zur Ueberwindungskraft im Gehorsam, zum Erbarmen gegen die Leidenden, zur Verehrung des Göttlichen, zum Streben nach der Heiligung und zur Verabscheuung alles ungöttlichen Wesens sich wahrhaft zu erheben vermag. *Heinrich Pestalozzi*



II.

Fortschritt ist keine Glückssache, er muss erschafft und erkämpft werden. Wo lebendiger Geist die Arbeit beseelt, werden immer gute Ideen entstehen. Die Anregungen und Vorschläge der letzten Woche sind gerade deswegen ernst zu nehmen, weil sie aus der Praxis kommen und manchem Kollegen helfen können, die Betriebsunkosten zu senken, die Umsätze zu vergrössern, das Risiko abzuschwächen und die Leistungen der Konsumgenossenschaft ins verdiente Licht zu stellen.

Leider ist der einzelne nicht imstande, diese Ideen erfolgreich auszuführen, hierzu ist die *Zusammenarbeit* aller notwendig. Alle zusammen, das ist der Verwalterverein. Deshalb der Appell, eine vermehrte lebendige und praktische Aktivität zu starten und damit zu beweisen, dass, wenn alle einander helfen, jedem geholfen werden kann.

Greifen wir gerade ein aktuelles Beispiel heraus. Eine ganze Anzahl Vereine trägt sich mit der Absicht, Selbstbedienungsläden einzurichten. Da dies eine ganz neue Verkaufsmethode ist, fehlt überall die praktische Erfahrung. Soll nun jeder Verein den ganzen Krampf der Erforschung und des Studiums dieses Systems auf sich nehmen? Müssen die Einrichtungen des Ladens, die Gestelle, die Kühlanlagen, Beleuchtung usw. für jeden Laden separat angefertigt werden? Wo kann man sich heute erkundigen, wie rationell gelagert, vorgepackt und eingerichtet wird? Wie ist die Arbeitseinteilung des Personals, wie wird die Mitgliedschaft bearbeitet? Irgendwo sollte doch eine Beratungsstelle sein — warum also nicht beim Verwalterverein?

Auch der Verkehr mit dem Verband könnte sich zu beiderseitigem Nutzen rationeller abwickeln. Solange jedoch jeder Verein ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse anderer individuell bedient sein will, ist es mit Einsparungen Essig. Bei der gegenwärtigen zersplitterten Arbeitsweise und den vielen Sonderwünschen ist es rein unmöglich, Vorteile herauszuwirtschaften, und solange hier nicht eine vernünftige und weitsichtige Planung und Organisation einsetzt, können auch alle Hoffnungen auf bessere Margen begraben werden. Die Quintessenz ist auch hier offensichtlich: *ohne Zusammenschluss kein Fortschritt!*

Der einzelne kann sich zum Beispiel auch über manches wundern, was ihm vernunftwidrig erscheint, aber ändern kann er aus eigener Kraft kaum etwas. Es wurde eine neue Druckerei mit neuen Druckmaschinen erstellt mit dem Versprechen, den Vereinen dann eine bessere Wochenzeitung zu geben.

Heute aber schon wird der Umfang des Blattes wieder reduziert und an die Stelle der Lokalseiten sind Regionalseiten getreten. Wir fragen uns, ob es nicht möglich wäre, eine Lösung zu finden, die mehr auf die Erwartungen der Vereine Rücksicht nimmt. Auch hier kann der einzelne nichts erreichen, aber — den Verwalterverein würde der V. S. K. doch anhören. Und aus gegenseitigen Diskussionen entstehen dann vielleicht gegenseitig befriedigende Lösungen. (Hier irrt Stürmi-Fritz: Der V. S. K. kommt mit den Regionalseiten den Genossenschaften so weit wie möglich entgegen. Aber gerade im Interesse einer besseren Zusammenarbeit, der Kostensenkung und der Rationalisierung auch in der Druckerei sind diese scheinbaren «Einschränkungen» nötig. Anmerkung der Redaktion.)

Sehen wir wohin wir wollen, immer zeigt es sich, dass einer allein nichts vermag und nur alle zusammen stark sind. Sollten wir nicht endlich diese Wahrheit begreifen lernen?

Ausgesprochene Eigenbrödler unter uns sind die grossen Vereine. Klar, ihre Stimme hat Gewicht, und sie tun, was ihnen nützt. Sie sind auf niemands Beistand angewiesen. Nicht so der kleine Verein. Er wäre froh um die Kameradschaft eines grossen Freundes.

Grosse und Kleine einträchtig miteinander. Alle vom gleichen Vorsatz beseelt: der Genossenschaftsidee zu dienen mit allen Kräften, auf dass alle der in ihr verankerten Gerechtigkeit und Wohlfahrt teilhaftig werden.

•

Der Frühling zeigt sich allenthalben! Seht wie überall die Knospen spriessen, wie alles schafft und an die Sonne drängt in der Natur! Jetzt ist die Zeit, um Neues anzufangen, aufzubauen, vorwärts zu schreiten! Kollegen, Kameraden, spuckt in die Hände, es gilt nun, Zukunftsaufgaben anzupacken!

Stürmi-Fritz



Für die PRAXIS



Mein Freund Theophil



Theophil, der Gute, ist im Tierschutzverein, schon seit vielen Jahren, und einmal war sogar Vorsitzender der Ortsgruppe. Wie er das bei seiner Schüchternheit gemacht hat, ist mir heute noch ein Rätsel. Im übrigen liebt er auch sonst alle Lebewesen und vor allem kleine Kinder.

Vorige Woche holte ich ihn nach Büroschluss rasch zu einem kleinen Spaziergang ab — der Gute ist so mutterseelenallein —, und natürlich musste er noch rasch unterwegs in einen Laden, um eine Kleinigkeit zu holen. Ich lasse ihn dann nicht gerne allein und ging mit hinein in den Laden. Gestopft voll. Auch einige kleine Kinder mit Einkaufstaschen und Zetteln, das Portemonnaie krampfhaft in den kleinen Händchen. Die Käufer kamen langsam an die Reihe, aber — *das* sieht Theophil sofort — immer wurden die kleinen Knirpse übergangen. Schliesslich konnte er nicht mehr an sich halten und nahm sich eines Kleinen an. Da war er aber an die richtige Verkäuferin gekommen (wie gewöhnlich) und sie meinte schnippisch: «Ja, *die* können ja warten.»

Theophil, empört, reisst die Ladentüre auf und sagt mit dem bisschen Majestät, das er hat, laut, dass es alle Leute im Laden hören können: «*Das* Geschäft sieht mich nicht wieder. Sind denn Kinder keine Menschen?» Die Verkäuferin stand krebsrot im zustimmend schadenfrohen Gelächter aller Käuferinnen. Und das habe ich ihr, weiss Gott, von Herzen gegönnt.

Theophil hatte nämlich recht. Kinder sind auch Menschen und sogar die Käufer von Morgen.

Uebrigens hat Theophil Wort gehalten. Er ist nie wieder in jenen Laden gegangen.

Heinrich

Der neue Weg

Unser Artikel über die Frühjahrsputzete hat uns mehrere Zuschriften gebracht. Das hat uns richtig gefreut. Auch wenn die meisten Einsenderinnen etwas sauer auf unsere Bemerkungen reagiert haben und etwas beleidigt betont haben, dass sie doch schon alles nur Erdenkliche tun, um die immer anspruchsvoller werdenden Mitglieder zufriedenzustellen.

Nun, es scheint, dass alles doch nur davon abhängt, wie und von welcher Seite aus man die Frage betrachtet. Am besten, wir schauen uns diese Frage nochmals gemeinsam, in aller Ruhe an.

Also, nehmen wir einmal an, ein junges Mädchen beginnt seine Lehre als Verkäuferin. Das erste was es hört und zum Ueberdruss immer wieder hört ist: immer höflich sein, immer gefällig, immer dienstfertig sein mit dem Käufer.

Das ist natürlich leicht gesagt, aber wenn es darum geht, solche allgemeine Redewendungen in die Praxis umzusetzen, ja, da wird die Sache verzwickt. Zugegeben, das ist schwer, aber es ist gar nicht *so* schwer, und es genügen einige psychologische Tricks und schon sieht die ganze Angelegenheit anders aus, und schon wird aus dem peinlichen Zwang ein immerhin interessantes Spiel.

Höflich sein und zuvorkommend sein heisst noch lange nicht den ganzen lieben Tag lang Verbeugungen vor Ihrer Majestät der Käuferin machen. Nein. Wie wäre es nun, wenn Sie zur Abwechslung einmal Hausfrau und Gastgeberin spielen? Und die Mitglieder wären dann ihre Gäste. Sehen Sie, wie plötzlich alles anders aussieht, wenn man den Standpunkt nur leise ändert? Item, was machen Sie, wenn jemand zu Ihnen auf Besuch kommt? Ganz einfach, Sie versuchen höflich und nett zu sein und Sie bemühen sich, alles so zu machen, dass Ihre Gäste sich wohl fühlen. Im Laden ist die Sache gar nicht so viel anders.

Natürlich können Sie die gekaufte Ware einpacken, stumm und mit verdriesslicher Miene. Aber Sie können auch, wenn Sie nett sein wollen, der Käuferin antragen, alle ihre Käufe zu einem schönen, grossen Paket zusammenzupacken oder sogar ihr alles nach Hause zu schikken, wenn Sie sehen, dass sie über und über beladen ist und Sie einen Zustelldienst haben. Oder aber, wenn die Käuferin das Gewünschte nicht gefunden hat, dann können Sie sich antragen, es für sie zu bestellen. Sie können auf diese Weise die Adresse einer neuen Käuferin bekommen, und wer weiss, vielleicht führt diese Gefälligkeit dazu, aus dieser Zufallskäuferin eine Genossenschafterin zu machen. So vieles können Sie tun, wenn Sie nur aufhören würden, im Käufer ein wandelndes Portemonnaie zu sehen anstatt einen Menschen wie Sie und ich.

A propos — Portemonnaie — haben Sie jemals daran gedacht, dass jeder neue Käufer viele tausende Franken «wert» sein kann, wenn er zum Dauerkäufer wird, denn jedes treue Mitglied ist ein Kapital.

Haben Sie übrigens sich jemals überlegt, dass jeder neue Käufer, der in Ihren Laden tritt, im Grunde seinem früheren Lieferanten untreu wird, denn Sie denken doch nicht, dass er zum ersten Male in seinem Leben kauft, wenn er in Ihren Laden kommt. Also. Und sind Sie kein bisschen neugierig zu wissen, warum er diesen «Fehltritt» begangen hat, warum er den andern Laden «verlassen» hat? Nicht wahr, es genügt ein Nichts, um die Sachen mit andern Augen zu sehen.

Also, da tritt ein neuer Käufer ein. Er fühlt sich noch etwas gehemmt. Er kann sich noch nicht gut zurecht finden und ein schlechtes Gewissen hat er auch, denn er hat den Laden gewechselt. Es ist jetzt an Ihnen, ihm diese Aenderung so angenehm als möglich zu machen, damit er ja nicht bereut, in Ihren Laden gekommen zu sein. Wenn Sie sehr gewandt sind, kön-

nen Sie sogar leicht ins Gespräch einflechten: «Ich hatte, glaube ich, noch nie das Vergnügen, Sie zu bedienen ...» Oft genügt so ein kleiner Satz — besonders wenn es eine Frau ist — um sie zum Reden zu bringen. Sie wird Ihnen vielleicht erzählen, warum sie nicht mehr in «jenen» Laden gehen will. Was sie auch immer sagen mag, kein Wort Ihrerseits über die Konkurrenz, das ist selbstverständlich.

Und das ist noch nicht alles. — Ist es Ihnen noch niemals passiert, dass Sie etwas sagen wollten, dass Sie etwas fragen wollten und es dann doch unterliessen? Auch die Käufer sind Menschen und befinden sich oft in einer ähnlichen Lage. Es kann ihnen, zum Beispiel, passieren, dass sie fragen möchten, weshalb wohl diese Ware teurer ist als jene, oder ob Sie nicht eine billigere Ware hätten, oder hundert andere Fragen ...

Hier ist noch so ein kleiner Trick: Versetzen Sie sich an die Stelle der Käuferin, versuchen Sie die Ware mit ihren Augen zu sehen und Sie werden, zu Ihrer eigenen Ueberraschung, hundert neue Argumente finden und, was noch wichtiger ist, Sie werden plötzlich *erraten* können, was im Köpfchen Ihrer Käuferin vorgeht und was diese aus dem einen oder dem andern Grunde nicht laut zu sagen wagt. Vielleicht ist es ihr peinlich zuzugeben, dass diese Ware zu teuer für sie ist und vielleicht ist es ihr peinlich, eine billigere Ware zu verlangen, sie will nicht gern als knauserig angesehen werden. Ja, so sind die Menschen. Und, wie froh wird sie sein, wenn Sie ihr dann die billigere Ware vorschlagen — sofern sie dem Zwecke entspricht — denn dann wird es eben aussehen, dass sie einfach Ihrem guten Rate gefolgt ist und nicht aus Knauserigkeit oder Geldmangel. Es ist eben die grösste Kunst, ungestellte Fragen korrekt zu beantworten. Das ist natürlich schon fast mehr als «Kundendienst», das ist beinahe «Kundenphilosophie», aber das gelingt Ihnen sicher, versuchen Sie es nur einmal — nach der Frühjahrsputzete — und berichten Sie mir dann! H. E. Bein

Wie sie es machen

Wir lachen gerne über die Verkaufsmethoden der Amerikaner. Manchmal zu Recht, sehr oft aber zu Unrecht. Denn so wie die es verstehen, auf die Wünsche des Käufers einzugehen, das macht ihnen kaum ein anderer nach. Das heisst aber nicht, dass andere nicht auch versuchen, den Amerikanern ihre kleinen und grossen Werbegeheimnisse abzulauschen und von ihnen zu lernen.

Besonders interessant wird die Sache, wenn andere Länder versuchen, auf dem amerikanischen Markt mit den amerikanischen Waren in Wettbewerb zu treten. Auch die Schweiz ist immer mehr am Export nach den USA interessiert, und vielleicht interessiert es Sie, zu hören, welche Ansprüche ein Erzeugnis erfüllen muss, um sich drüben erfolgreich behaupten zu können. Ganz abgesehen davon, dass auch wir viel daraus lernen können. Darüber haben schweizerische, englische und kanadische Spezialisten eine gemeinsame Untersuchung angestellt. Heute wollen wir einmal über die Frage der

Verpackung

sprechen und Sie werden sehen, wie viele Anregungen von drüben auch für unseren Markt Geltung haben.

Die Verpackung wird vor allem durch die dortigen, im Kleinhandel üblichen Verkaufsmethoden bestimmt. Rund zwei Drittel des Gesamtumsatzes werden in Selbstbedienungsläden erzielt. Dieser sogenannte «*Supermarket*» ist der neueste Typ des Lebensmittelgeschäftes, den wir übrigens auch langsam in der Schweiz eingeführt sehen. Mit Hilfe eines kleinen Wagens bedient der Kunde sich selbst, indem er den Glaskühlkästen die in Cellophantüten verpackten, mit Gewichts- und Preisangabe versehenen Lebensmittel entnimmt. Die Arbeitsräume befinden sich hinter den Kühlkästen. Auch in den Drogerien, Kurz- und Metallgeschäften und in den Warenhäusern hat sich eine Kombination von Selbstbedienung und Verkäuferdienst eingebürgert. Auch hier bevorzugen die Verbraucher die bereits verpackten Waren, und eine wachsende Kaufbereitschaft besteht für Markenartikel, die ungeöffnet zum Verbraucher gelangen. Sehr oft beurteilt der Käufer die Ware nach der Verpackung. Die Fachleute haben deshalb an die werbende Verpackung folgende Anregungen gestellt:

Berücksichtigung der wichtigsten Sprachgruppen des Landes
Ansprechende Aufmachung, sorgfältig gewählte Farben und Formen
Auszeichnung des Gewichts und des Preises
Verständliche, einfache Gebrauchsanweisung
Angemessene Abstufung der Verpackungsgrösse
Wiederverwendbarkeit der Verpackung
Konservierung der Ware durch die Verpackung
Verbindung von Komplementärartikeln (z. B. Damenschals mit Strickwolle für Pullover)
Papier- oder Kunststoffbeutel für bestimmte Waren
Cellophanhüllen für Stoffe und Wäsche
Pappschachteln mit Cellophanfenstern.

Darüber hinaus wird auch der Packung für den Versand der Ware von der Fabrik an den Einzelhändler erhöhte Aufmerksamkeit gewidmet. Für den Gross- oder Einzelhändler spielt weniger die äussere Aufmachung als die Kostenfrage eine Rolle. Die beim Grosshändler entstehenden Verpackungskosten betragen etwa 15% des Verkaufspreises. Eine Kostensenkung wird darin erreicht (um fast 10%), wenn die Ware zum Grosshändler in einer Versandpackung ankommt, in der sie ohne weiteres an den Einzelhändler (bzw. an die Filialen der Kettengeschäfte und Genossenschaftsläden) weitergeleitet werden kann. Die Grösse der zweckmässigsten Versandpackung bestimmt sich daher nach dem Umfang der kleinsten Bestellung, die der Grosshändler in der Regel auszuführen hat. Im übrigen ist gute und zweckmässige Verpackung eines der besten Mittel zur Begründung und Festigung eines Markennamens. H. Elf.



Senden Sie mir die Brühwürfel in meine Wohnung!

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR. STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

LIEBE EHEMALIGE

In meinem letzten Briefe vom November über «delikate Lebensmittel» habe ich in Aussicht gestellt, bei späterer Gelegenheit auch das Gebiet der «porösen Lebensmittel» zu behandeln. Diese im Laden zahlreich vorhandenen Produkte gehören nämlich ebenfalls zu den mehr oder weniger empfindlichen. Auch hier muss die fortschrittliche Verkäuferin sich immer an den Grundsatz erinnern, dass der Laden kein Lagerhaus ist.

Der Begriff «porös» zeichnet Artikel mit grosser äusserer und innerer Oberfläche. Dazu gehören viele Backwaren, Biscuits, Waffeln, Zwieback, Knäckebrot, aber auch Haferflocken und sogar gerösteter Kaffee, der durch den Röstprozess eine poröse Beschaffenheit erlangt. Wenn man solche Artikel stark vergrössert betrachtet, so sehen sie aus wie etwa ein ausgetrockneter Schwamm. Die Oberfläche ist rauh, überall sind kleinere und grössere (bei gewöhnlicher Betrachtung fast unsichtbare) Poren, Oeffnungen oder Löcher. Dadurch kommt das Innere der Masse 1. mit der Luft, 2. mit der Feuchtigkeit und 3. mit schädlichen Gerüchen, zum Beispiel dem sogenannten Ladengeruch, viel mehr in Berührung als eine Ware mit mehr oder weniger glatter oder geschlossener Oberfläche.

1. Der in der Luft enthaltene gasförmige *Sauerstoff* kann somit diese Artikel leicht durchdringen und chemisch nachteilige Veränderungen durch Oxydation verursachen. Bei butterhaltigen Biscuits und Zwieback ist das Fett in der porösen Masse gleichmässig verteilt und dadurch der Luft ausgesetzt. Wir wissen ja, dass Fettstoffe, besonders Butter, nicht nur licht-, sondern auch luftempfindlich sind. Der Sauerstoff zersetzt sie und macht sie ranzig. Der Dauerzwieback unserer Armee ist praktisch fettfrei und nur deshalb sehr lange haltbar.
2. Die *Feuchtigkeit* hat bei porösen Artikeln ebenfalls Zutritt. Viele davon sind hygroskopisch, das heisst sie ziehen die Feuchtigkeit sogar an. Biscuits, Waffeln und besonders Knäckebrot verlieren durch Feuchtigkeitsaufnahme rasch an Frische und Qualität. Insbesondere die *Knusprigkeit,* das Merkmal einer frischen und trockenen Ware, geht verloren. Die oben erwähnten Produkte werden biegsam, anstatt sofort zu brechen. Das ist besonders beim *Knäckebrot* zu beobachten. Dieses zieht Feuchtigkeit aus der Luft an, wird zuerst biegsam, dann weich und pappig und damit fast ungeniessbar. Der Wassergehalt beträgt nach der Herstellung etwa 6 bis 7 % und kann bei normaler Lagerung auf zirka 10 % steigen, bei feuchter Lagerung bis auf mehr als 15 %. Schwach feucht gewordenes Knäckebrot kann wieder nahezu einwandfrei werden, wenn die Feuchtigkeitsaufnahme nicht zu hoch ist und die Lagerung im feuchten Zustand nicht zu lange gedauert hat, durch Nachtrocknen in milder Wärme. Auch die gerösteten porösen Kaffeebohnen werden bei Feuchtigkeitsaufnahme bekanntlich unter starker Qualitätseinbusse zähe. Die Wasseraufnahme kann auch bei nur mässig feuchter Ladenluft mehrere Prozente ihres Gewichtes betragen. Mehl, Griess, Maisgriess, Haferflocken und andere, stark zerkleinerte Substanzen nehmen ebenfalls aus der Luft relativ grosse Mengen Wasser in sich auf. Durch Wachstum von Schimmelpilzen (dem blossen Auge unsichtbar), erhalten sie einen muffigen und unangenehmen Geruch, bzw. Geschmack.

   Luft und Feuchtigkeit zusammen begünstigen auch die Entwicklung von tierischen Schädlingen, in unserem Fall namentlich von solchen Insekten, deren Larven Gespinnstfäden erzeugen. Daher die berühmten «Vorhängli» meist in den hinteren Ecken der Schubladen!
3. Die meisten porösen Artikel, ganz besonders Zwieback, Biscuits und Waffeln, sind für gewisse flüchtige Bestandteile der Luft, für *Geruchstoffe* in hohem Masse aufnahmefähig und empfindlich. Wir haben es hier mit dem bereits erwähnten *Ladengeruch* zu tun. Dieser entsteht durch eine Vielfalt von Lebensmitteln, die mehr oder weniger scharfe Gerüche verbreiten. Speziell gewisse Käsesorten, in Essig eingelegte Produkte (Marinaden), Sauerkraut, Gewürze, auch Brot, Seifen usw. Dieser Geruch kann sich bei feineren Waren sehr unangenehm bemerkbar machen. Die Gefahr der Infiltration poröser Artikel durch unangebrachte Geruchstoffe ist in einem Lebensmittelladen viel grösser als etwa in einem Spezialgeschäft, wo nur Schokolade, Biscuits und Backwaren feilgeboten werden.

Zusammenfassend ergibt sich also die Forderung, die genannten porösen Artikel *möglichst trocken unter Luftabschluss in geeigneten Büchsen oder Behältern zu lagern,* keine grösseren Quantitäten vorrätig zu halten, um immer frische, einwandfreie, knusprige Qualitätsware vermitteln zu können.

Viele Grüsse und fröhliche Ostern! Dr. Werner Büttiker

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK) Basel

Einladung
zur 42. ordentlichen Delegiertenversammlung

Samstag, den 29. April 1950, nachmittags 2.30 Uhr, im Hotel Schweizerhof (1. Stock) in Olten.

Die Tagesordnung lautet wie folgt:

1. Festsetzung der Präsenzliste.
2. Wahl des Büros gemäss § 19 der Statuten (Vorsitzender, Stellvertreter, Protokollführer, Stimmenzähler).
3. Genehmigung des Protokolls der ordentlichen Delegiertenversammlung vom 25. Juni 1949.
4. Behandlung und Genehmigung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung per 31. Dezember 1949. (Referent: Herr Direktor O. Zellweger, Vizepräsident des Verwaltungsausschusses.)
5. Déchargeerteilung an die Verwaltung.
6. Neuwahl von 20 Mitgliedern der Verwaltung, gemäss § 20 der Statuten, mit Amtsdauer bis zur ordentlichen Delegiertenversammlung des Jahres 1954.
7. Wahl der Kontrollstelle (3 Revisoren gemäss § 24 der Statuten), mit Amtsdauer bis zur ordentlichen Delegiertenversammlung des Jahres 1954.
8. Allfälliges.

Im Namen der Verwaltung der

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)

Der Präsident: *J. Dubach*

Die Bewegung im Ausland

Deutschland. *Es gibt wieder Genossenschaftsbanken in Deutschland.* In Hamburg ist kürzlich als erste der von den Genossenschaften und Gewerkschaften geplanten gemeinwirtschaftlichen Banken die «Bank für Gemeinwirtschaft AG.» mit einem Aktienkapital von 1 Million DM gegründet worden. Infolge der Dekartellisierungsbestimmungen der Militärregierung können diese gemeinwirtschaftlichen Banken nur auf Länderbasis errichtet werden. Genossenschaften und Gewerkschaften sind paritätisch am Aktienkapital beteiligt. Auch der Aufsichtsrat ist paritätisch zusammengesetzt. Als Vertreter der Konsumgenossenschaftsbewegung gehören ihm die Genossenschafter Heinrich Meins, Geschäftsführer der GEG, als Vorsitzender sowie die Genossenschafter Gustav Dahrendorf, Geschäftsführer der GEG, Senator a. D. Otto Borgner, Geschäftsführer der Konsumgenossenschaft «Produktion», und Richard Wilhelm, Vorstandsmitglied des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften, an. Der Vorstand setzt sich aus einem hauptamtlichen Fachmann und je einem Vertreter der Genossenschaften und Gewerkschaften als ehrenamtlichen Fachleuten zusammen. Die Bank ist in dem früheren Gebäude der deutschen Arbeit, Hamburg, Schleusenbrücke 1, untergebracht.

Die Hauptaufgabe der Bank ist nach § 3 der Satzungen «der Betrieb bankmässiger Geschäfte in allen Zweigen und der damit zusammenhängenden Handelsgeschäfte aller Art, und zwar vorwiegend mit den Konsumgenossenschaften, den Gewerkschaften, den gemeinnützigen Bau- und Wohnungsunternehmen, sowie diesen nahestehenden Einrichtungen.»

Die Bank für Gemeinwirtschaft wird den gewerkschaftlichen und genossenschaftlichen Organisationen ermöglichen, den Sparwillen ihrer Mitglieder zu fördern, die Spargelder unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen der Gemeinwirtschaft zur Verfügung zu stellen und wie früher ihre Bankgeschäfte durch ein von Genossenschaften und Gewerkschaften kontrolliertes Bankinstitut zu erledigen.

Ein zweites derartiges Geldinstitut für Genossenschaften und Gewerkschaften wurde in München unter dem Titel «Bank für Wirtschaft und Arbeit AG.» mit einem Aktienkapital von 1 Million DM gegründet.

Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Einladung
zur 61. ordentlichen Delegiertenversammlung

In Ausführung von § 28 der Verbandsstatuten macht der Unterzeichnete hiermit bekannt, dass der Verwaltungsrat beschlossen hat, die diesjährige ordentliche Delegiertenversammlung auf den *10. und 11. Juni 1950 nach Luzern* einzuberufen. Die Versammlung tagt im

Kunst- und Kongresshaus, Luzern.

Die Verhandlungen beginnen: *Samstag, den 10. Juni 1950, vormittags 9 Uhr.*

Die *Tagesordnung* ist folgendermassen festgesetzt worden:

1. Eröffnungsrede des Vorsitzenden der Delegiertenversammlung und Begrüssung der Gäste.
2. Ernennung der Stimmenzähler.
3. Wahl eines Vizepräsidenten.
4. Behandlung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung und der dazu gestellten Anträge. Referent: Herr Prof. Dr. Max Weber, Präsident der Verbandsdirektion.
5. Ersatzwahl in den Verwaltungsrat.
6. Wahl eines Verbandsvereins zur Besetzung der Kontrollstelle. (Von den drei gegenwärtigen Revisionsvereinen Zofingen, Yverdon und Buchs kommt Zofingen in Austritt.)
7. Eventuelle Anträge von Verbandsvereinen und Kreisverbänden.
8. Wahl des Ortes der nächsten Delegiertenversammlung.

Gemäss § 32 der Verbandsstatuten müssen allfällige Anträge von Kreisverbänden oder Verbandsvereinen, über welche die Delegiertenversammlung endgültig entscheiden soll, spätestens vier Wochen vor der Delegiertenversammlung, also dieses Jahr bis spätestens 13. Mai 1950, der Verbandsdirektion eingesandt werden.

Der Präsident des Verwaltungsrates:

Fr. Rusca

Zentralverwaltung

Sämtliche Betriebe des V. S. K., mit Ausnahme derjenigen im Kanton Tessin, bleiben vom Karfreitag bis Ostermontag (7. bis 10. April 1950), diejenigen des Kantons Tessin am Ostersonntag und Ostermontag (9. und 10. April 1950) *geschlossen.* Die am Karsamstag ausfallende Arbeitszeit wird eingeholt.

*

Am 30. März 1950 kann Herr *Hermann Schmid,* Stereotypeur in der Buchdruckerei des V. S. K., sein 25-jähriges Dienstjubiläum feiern.

Am 1. April 1950 begeht Fräulein *Hermine Gerwer,* Bürolistin in der Abteilung Textilwaren des V. S. K., das 40jährige Dienstjubiläum.

Wir gratulieren herzlich und danken den beiden Jubilaren für die langjährige und treue Mitarbeit.

Verwaltungsrat des V. S. K.

Am 17. März versammelte sich in Basel der Ausschuss des Verwaltungsrates des V. S. K. zur statutarischen *Prüfung der Jahresrechnung des V. S. K. pro 1949*. Auf Grund seiner Untersuchungen beantragte der Ausschuss dem Verwaltungsrate, Rechnung und Bericht wie auch den Vorschlag für die Verwendung des Betriebsüberschusses in zustimmendem Sinne an die Delegiertenversammlung weiterzuleiten.

In seiner Sitzung vom 18. März 1950 genehmigte der Verwaltungsrat das *Protokoll* seiner Sitzung vom 3. Dezember 1949 und behandelte die Interpellationen zu den *Monatsberichten* pro Dezember 1949, Januar und Februar 1950. Weiterhin genehmigte er die Abrechnung über den Buchdruckerei-Neubau.

Rechnung und Bericht über die Tätigkeit der Verbandsbehörden im Jahre 1949 und der Vorschlag über die Verwendung des Betriebsüberschusses wurden in zustimmendem Sinne an die Delegiertenversammlung weitergeleitet.

Für die *Delegiertenversammlung vom 10. und 11. Juni 1950* in Luzern wurde die Traktandenliste aufgestellt. Sie wird separat publiziert werden.

Der Verwaltungsrat liess sich sodann über den gegenwärtigen Stand der *Bundesfinanzreform* orientieren und kam zum Schlusse, dass der vorliegenden Fassung von seiten der Konsumvereine nicht zugestimmt werden könne, da die hiefür in der Delegiertenversammlung 1948 aufgestellten Bedingungen nicht erfüllt sind.

Genossenschaftliches Seminar

Stiftung von Bernhard Jaeggi

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:

Fr. 3000.— vom Lebensmittelverein Zürich, pro 1950
» 1000.— von der «St. Johann» Lagerhaus- und Schiffahrtsgesellschaft Basel
» 100.— von der Konsumgenossenschaft Neuenegg (Bern)
» 50.— vom Konsumverein Küttigen-Rombach
» 50.— von der Konsumgenossenschaft Erschwil (Sol.)

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

Verbandsdirektion

Der *Kreisverband IIIb* wird seine Frühjahrskonferenz am 11. Mai in Münster-Goms, der *Kreisverband IXb* die seinige am 7. Mai in Chur abhalten. Wegen den kantonalen Wahlen hat der *Kreisverband IIIa* seine Frühjahrsversammlung auf den 14. Mai in Burgdorf verschoben.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Tüchtiger Verkäuferin bietet sich interessante Stelle als **Leiterin** eines neueingerichteten Kleinselbstbedienungsladens. Nur bestausgewiesene Bewerberinnen wollen sich melden mit Angabe des Gehaltsanspruches, Eintrittstermins und mit Beilage von Photo und Zeugniskopien unter Chiffre LM 198 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Angebot

Konsumfiliale zu übernehmen gesucht von tüchtigen, kautionsfähigen **Geschäftsleuten**. Antritt baldmöglichst. Bevorzugt Umgebung von Basel. Offerten unter Chiffre M. R. 1886 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Gesucht Dauerstelle von tüchtigem **Bäcker-Konditor** mit guten Zeugnissen. Alter 25 Jahre. Eintritt sofort oder nach Uebereinkunft. Offerten unter Chiffre A. C. 71 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Initiatives Paar sucht **Filiale** zu übernehmen. Sie ist erfahrene, diplomierte Lebensmittelverkäuferin, er auf diesen Beruf gut vorbereitet. Kaution kann geleistet werden. Offerten unter Chiffre D. O. 72 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

INHALT: *Seite*